SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 11 y 16 minutos)

En nombre de la Comisión de Industria y Energía del Senado damos la bienvenida a la delegación de la Unión Nacional de Trabajadores del Metal y Ramas Afines que nos ha dirigido una carta solicitando esta reunión y planteando una dificultad en cuanto a la empresa que, según entiendo de la carta enviada, se encargaría del armado de las camionetas Niva, donde estaba la planta Oferol S. A..

SEÑOR BIANCHI.- Integro el Ejecutivo de la UNTMRA.

En primer lugar, queremos agradecerles por habernos recibido y por la actitud de los integrantes de la Comisión en la entrevista anterior cuando vinimos a plantear el tema de la industria automotriz y el cierre de Oferol. La Comisión siguió trabajando en el tema, sabemos que recibió a los empresarios y entendemos que tuvo una actitud activa y positiva.

En esta oportunidad venimos a pedir ayuda por lo siguiente. Nosotros firmamos un acta, el 11 de febrero, en la que se establecía que con los prominentes empresarios, en este caso los señores Pedro Darracq y el contador Alejandro Pérez, íbamos a realizar una reunión mensual a los efectos de estudiar la marcha de los proyectos y, eventualmente, realizar algunas actividades conjuntas. Concretamente, en la negociación ofrecimos mediar con la Confederación Metalúrgica del Brasil, que es una organización con la cual desde hace tiempo nos unen lazos de hermandad y de fraternidad, y con el Gobierno de Brasil, a fin de resolver los temas planteados como ser, por ejemplo, producto, mercado y financiamiento. Simplemente somos un sindicato pero se nos respeta acá y en otros países. Lo cierto es que esas reuniones no se hicieron. Se realizó la del 11 de marzo y nosotros elaboramos una propuesta de cursos.

El acuerdo planteaba realizar cursos en el marco de la JUNAE, sin ningún costo, ya que éstos se cubrirían con los aportes de las empresas y el que nosotros hacemos. Hicimos un proyecto con cuatro módulos, cada uno específico para cada especialidad. Uno era, por ejemplo, electricidad automotriz, pintura, temas de computación, posibilidad de cambio de la matriz energética con relación al gas, para lo cual nos parecía importante preparar más gente. Los otros tres módulos eran trabajo en equipo, principios de la calidad y seguridad e higiene.

Con esta propuesta pretendíamos seguir la tradición de Oferol, es decir, estar en condiciones de hacer bien los autos asegurando la calidad de los productos; esa era nuestra principal capacidad competitiva. Hace dos semanas se nos respondió que estarían dispuestos a hacerlo. Se nos planteó que realizáramos un curso sobre blindaje -tal como recordarán quienes estuvieron presentes en la sesión anterior, no lo incluimos en la versión taquigráfica porque se trata de una nueva tecnología- pero aunque pueda parecer que no somos quiénes para opinar, creímos riesgoso para el proyecto poner esa tecnología al descubierto, porque si bien no se trata de grandes secretos industriales, aquí no se conocen esas técnicas. Si bien conocemos muchísimos secretos de otras empresas, no entramos en la competencia interempresas. Estamos al tanto de mucha información porque los empresarios confían en que no la divulgaremos, y si bien defendemos a los trabajadores de todas las empresas, hay ciertas normas de competencia leal. Además nadie puede confiar en alguien a quien se le confía un secreto de una magnitud tal que es el alma de su negocio, si luego éste lo divulga.

Ahora se complica la situación para la JUNAE -no hemos hablado con el señor Mailhos, que es el representante de los empresarios, pero sí con el señor José Balvo, del PIT-CNT y de la UNTMRA, y sabemos que en ese punto el señor Mailhos no va a tener problemas- porque la empresa presentó un escrito donde dice que sólo va a contar con cuarenta y tres trabajadores hasta el 1º de julio y se niega a pedir una prórroga del Seguro de Paro. Todo esto lo hemos hablado con el señor Ministro de Trabajo y Seguridad Social quien nos ha recibido muy bien y sabemos que algo ha tratado de hacer al respecto.

Como estaba diciendo, nos presentaron una planilla de trabajo con cuarenta y tres personas, de las cuales treinta y seis estaban afectadas a la producción, y una planilla de trabajo integrada por cinco empresas. En este caso no se trata de un consorcio, de satelización, ni de otro método de organización de trabajo como los que están utilizando las transnacionales del automóvil. Este proceso es muy discutido dentro de las transnacionales, en el sentido de definir si está bien o no, porque existe una complejidad en cuanto a la especialización de la producción de partes, del ensamble, etcétera. En definitiva, este es un experimento que se está realizando y que no viene al caso discutir ahora. Lo que queremos destacar es que las empresas que antes se ocupaban de la limpieza y de la vigilancia, ahora tienen trabajadores afectados a la línea de producción.

Por su parte, la empresa está armando y blindando algunas camionetas coreanas, cuatro por cuatro, y de los treinta y seis trabajadores que se ocupan de esa tarea sólo siete han estado afiliados a la UNTMRA, sin que ninguno de ellos haya sido dirigente del Comité de Base. No hay que olvidar que en el Acta se planteó que no iba a haber discriminación en contra del sindicato.

Por otro lado, la gente que hizo cursos en el Brasil sobre blindaje está fuera e, incluso, un trabajador cuyo caso es muy conocido, porque al encontrarse recién operado de un cáncer de próstata se lo fue a buscar para que resolviera un problema que había surgido en la caldera de la fábrica, hoy también ha quedado fuera de la producción. Lo cierto es que se está armando un auto blindado. El modelo viejo se vendía a U$S 60.000 y el blindado vale el doble.

Con respecto a esto, sabemos que ha llegado una comunicación de la Confederación Nacional Metalúrgica en la que se afirma que un auto así no puede ser considerado industria del MERCOSUR. Se trata de un auto indefendible porque no ofrece confianza; no se puede armar un blindaje con un individuo que está jugándose la vida. Indudablemente, todo hombre puede aprender lo que sea, porque eso depende de su concentración y de sus cualidades, pero no puede desconocerse que existen calificaciones y requerimientos de experiencia para hacer las cosas.

En definitiva, cuando se ofrece un auto blindado lo que se ofrece es confianza y en este caso hablamos de un producto no confiable. Podemos afirmar categóricamente esto porque sabemos que no se respetan jornadas de trabajo: se empieza a las siete de la mañana y se sigue hasta terminar el auto; no se pagan horas extras y durante mucho tiempo se trabajó en negro. Ante estos hechos, nosotros nos callamos porque queríamos impulsar el proyecto en el entendido de que era preciso contar con un capital y porque sabemos que es difícil llevar a cabo el montaje de una fábrica. Conocemos las leyes del mercado y no queríamos poner "palos en la rueda"; pero también hemos demostrado tener paciencia. Por esas razones nos hemos callado durante todos estos meses, a pesar de que en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social se conocían algunos hechos por parte de personas de nuestra confianza, que tampoco hablaron sobre ello.

Cabe destacar, asimismo, que sobre este asunto no hubo ningún comunicado de la UNTMRA, ni tampoco lo habrá, pero esto es así por ahora. Hoy tenemos una reunión para tratar ese tema.

En realidad, hemos venido a esta Comisión a pedir ayuda para ver si es posible hablar con los señores Darracq y Pérez. Sobre este problema nosotros hemos planteado, por un lado, que quienes ocupan puestos en la línea de producción -creo que hay tres nuevos- no sean las personas que pertenecen a las empresas de limpieza y vigilancia. Estas personas tienen que cumplir las tareas que les corresponde, es decir las de limpieza y vigilancia; no queremos que queden sin trabajo, porque también son nuestros compañeros aunque no estén sindicalizados; pero los puestos en la línea de producción tienen que ser ocupados por quienes saben trabajar en esa tarea. La empresa Oferol invirtió mucho dinero en la especialización de estos trabajadores en el Brasil, en Francia y en otros países y, por lo tanto, queremos que se nos presente, como corresponde, una planilla y un plan de trabajo.

El Embajador de la Federación Rusa dice que es inminente el armado de la Niva, que es la puerta de entrada al MERCOSUR, y el señor Vicepresidente de la República sostiene cosas similares. Pensamos que, tanto de un lado como de otro, se trata de personas que están apostando a que esto se resuelva. También sabemos las dificultades que existen en todas las negociaciones de este tipo donde, a pesar de que los dos Gobiernos tengan la misma opinión, hay que ponerse de acuerdo con el sector privado. Por nuestra parte, apostamos a favorecer que esto se concrete.

Evidentemente, la empresa tiene que establecer normas que le sean favorables, y eso lo entendemos; pero presenta una planilla de administrativos y otra de supervisores que no es para un taller mecánico que arma un auto por día, sino para una empresa de otras dimensiones. Desde que se inauguró, Oferol ha sido una empresa ajustada, de poca superestructura -a veces hasta demasiado poca, incluso- lo cual dificultaba muchas veces la relación, porque la misma persona que estaba hablando con nosotros estaba, a la vez, atendiendo muchísimos negocios. Esto lo comprendíamos, porque si algo caracterizaba la relación en Oferol era que nosotros teníamos mucha información y sabíamos, por ejemplo, que la persona que no nos atendía, no lo hacía porque no tuviera ganas de hacerlo, sino porque estaba trabajando en algo muy importante. Entonces, como decía, la estructura que se nos presenta hoy es como para una fábrica de otras dimensiones, es decir, para una fábrica que va a armar la Niva en determinado plazo.

Concretamente, lo que planteamos es que se dé una prórroga en el Seguro de Paro -el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social no tiene objeción en ese sentido- se haga un cronograma y se vaya tomando gente a medida que se necesite, todo esto con la condición de preservar el producto.

Sabemos lo difícil que es negociar cualquier cosa en el MERCOSUR. En el plano automotor también lo es, especialmente para nosotros, los trabajadores. En el día de ayer, en la Argentina y en el Brasil la Volkswagen anunció el despido de cuatro mil empleados, y no es la primera vez en los últimos dos años que compañeros del sindicato tienen que hacer mil vericuetos para preservar los puestos de trabajo. En esta negociación, uno tiene que ser muy serio, porque las contradicciones no se dan solamente a nivel empresarial, y el trabajo es un recurso escaso en esta región.

En ese sentido, todo el mundo está mirando qué pasa, pero nuestra defensa es que los autos están bien hechos porque sabemos hacerlos. No somos una industria artificial: sabemos hacer bien nuestro trabajo. En todo caso, la industria japonesa es la más artificial de todas pues no tiene hierro, ni caucho ni nada, pero lo que se aprecia de los japoneses es que saben hacer bien los autos.

Eso es lo que nosotros tenemos que vender. Estamos hablando de hacer un blindaje confiable, de una Niva que no parece una Niva. Al respecto, un compañero nuestro tuvo una polémica con los encargados, y es uno de los responsables del ahorro -del invento, al decir del señor Soler- de U$S 500.000 de Oferol. Este compañero es militante de la UNTMRA desde los tiempos en que era muy difícil serlo, pues ello podía costar hasta la vida. Es decir que no se trata de ningún tonto que haya favorecido a la empresa, pues estaba muy consciente de lo que hacía; como ciudadano, como sindicalista y como profesional sabía que estaba haciendo un trabajo para ahorrarle a la empresa U$S 500.000. Todo esto genera una discusión porque la Niva que venía de origen traía una luces complicadas. Sin embargo, se nos planteó que la hiciéramos igual que el modelo original, lo cual generó una discusión en la que participó el Comité de Base y que finalmente derivó en la decisión, de parte de los trabajadores afectados directamente, de hacer algo que estuviera bien. Se decidió no hacerlo igual al original sino hacerlo bien para que quien compre la Niva tenga las luces que debe tener.

Aquí tenemos una historia negra de autos mal hechos y, por lo que nos sucedió con el Puente del Río Santa Lucía, estamos bastante traumados porque más allá de todas las discusiones, lo que nos duele es que podríamos haber hecho el puente bien, si se hubiera superado la gestión prefordista que aquí existe. Esto podría haber salido bien si hubiéramos podido establecer -quizás algún día sea así- relaciones de trabajo entre gente inteligente, que nos hubieran permitido hacer circular los conocimientos y establecer relaciones de respeto mutuo. Posteriormente se podrá discutir lo referente al salario u otros temas, pero en el caso de este puente estaba en juego el orgullo de ser metalúrgico en el Uruguay y el de algunas empresas que tienen decenas de años en el mercado. Esta es una mancha negra que quedará en nuestra historia y no queremos que se repita. Creemos que todo esto es un tema de política industrial y no de relaciones laborales.

Decimos esto porque no queremos hacer las cosas mal. A nuestro país han llegado autos en los que la gente se ha matado; destaco que nunca lo hemos dicho pero han habido personas que han muerto porque utilizaban autos que estaban mal armados, y el doctor Oliveros, miembro de la Cámara Metalúrgica, casi se mata dos veces con su familia por conducir uno. Como el mercado en el que nos encontrábamos se acabó, o hacemos las cosas bien o venderemos dos autos y el tercero ya no. No se trata

solamente de un problema de buenas costumbres y de tratar de contemplar al cliente, sino que simplemente nos vamos a quedar sin clientes y sin trabajo. Esto hará que nuestro país no tenga una inserción internacional posible.

Como somos metalúrgicos tenemos que cumplir con nuestra obligación como tales -y también como ciudadanos- y hacer bien las cosas que nos corresponden, para después poder criticar a todo el mundo, si es que tenemos derecho a hacerlo. Solamente podremos hacer esto si cumplimos con nuestra obligación de hacer las cosas bien.

Lo que le hemos planteado al doctor Turcatti, representante de la empresa con quien nos une muchos años de buenas relaciones y hasta podría decir de amistad, es que si no quieren mantener el convenio anterior, si prefieren discutir las nuevas condiciones de trabajo porque el precio del auto, el mercado o las relaciones comerciales son otras, podemos conversar. Todo esto lo sabemos, no somos tontos, y aunque no tenemos fuerza, como la fábrica todavía no está instalada entendemos que primero hay que cazar el oso para luego vender la piel. Sin embargo, no estamos de acuerdo con las condiciones en que se están manejando las cosas, porque pretenden tomarnos como quieren, nos desconocen y dejan mano de obra calificada en la calle a la buena de Dios. Además, parece que lo que quieren es fabricar cosas de mala calidad, volviendo a un período de Oferol que ya pasó.

En un determinado momento tuvimos una gran discusión en Oferol y, en ese sentido, recuerdo que don Jorge tenía una gran virtud porque, si bien tiene su carácter y su forma especial de ser, no tiene un pelo de tonto y, entonces, nunca nos daba la razón pero nos dejaba hacer. Hemos tenido una discusión muy fuerte sobre la organización del trabajo y, entre otras cosas, sobre el precio del auto y sobre los salarios, en una fábrica que gastaba U$S 500.000 en horas extras.

Entonces, ¿de qué estamos hablando? Este es un despilfarro por los reprocesos. Acabemos con los reprocesos: desarrollemos un proceso razonable de organización del trabajo, así no se repiten dos o tres veces las mismas cosas. El compañero Secretario del Sindicato y yo hablamos con el representante de Citroën quien nos dijo: "Ustedes acá no pueden construir un ambiente de trabajo mejor". Nosotros le contestamos: "Usted quédese tranquilo que nosotros vamos a construir un ambiente de trabajo mejor". Ahí fue que la UNTMRA realizó un Congreso Especial y resolvió que el objetivo del sindicato era producir un auto de excelente calidad en tiempo y precio. Además, instrumentamos los cursos sobre la ISO 9.000, que fue lo que permitió que la empresa certificara internacionalmente. Entonces, ¿qué es lo que justifica tratar de esa forma al sindicato y a los trabajadores que hicieron ese proceso? El decir "Yo mando", no se usa más.

Hay toda una bibliografía capitalista de cómo producir plusvalía en la que se dice que tratar a la gente como bestia no es negocio porque se pierde plata y clientes. Por eso digo que apliquemos los manuales del capitalismo. ¿Para qué vamos a aplicar manuales que están perimidos?

Nosotros pedimos conversar con estos señores -al parecer la razón social de la empresa es Bognor, pero en realidad ahí aparecen cinco empresas- para que "bajen la pelota al piso", pidan la prórroga al Seguro de Paro y se llegue a una negociación. Somos pacíficos y tranquilos, pero no estúpidos. Nos hemos comunicado con la Federación Internacional de la Industria Metalúrgica porque estamos afiliados a ella. Informamos a los compañeros de los Estados Unidos sobre las negociaciones con la Ford, a los compañeros de Rusia y, por supuesto, a todos los del MERCOSUR y de América Latina, porque es nuestra obligación hacerlo. Trabajamos para construir un sindicato mundial y no podemos obviarlo. Entonces, nos obligan a hacer cosas que objetivamente sabemos que lesionan los proyectos.

El Presidente Lula puede decir que el auto no entra acá, al Uruguay. Somos amigos del compañero Lula, no de ahora sino de cuando era difícil serlo, porque ahora es fácil ser amigo de él.

Nosotros no vamos a poner en riesgo al MERCOSUR. El problema es que los metalúrgico del Brasil dicen que ese es un auto hecho con "dumping" social en pésimas condiciones, pero hay que ser muy estúpido para comprar un auto de U$S 120.000. No tapamos "chanchadas". A nosotros nos respetan porque en todos los terrenos jugamos limpio. Defendemos la industria uruguaya bien hecha. Tapamos y nos callamos un montón de cosas, pero "chanchadas" no defendemos. En aras de salvar la industria nacional hemos tapado varias cosas, y después resultó que el país gastó fortunas que ni se sabe dónde están; no fueron sólo los Peirano y compañía quienes hicieron negocios turbios en este país. Nosotros vamos a defender, con todas nuestras fuerzas y en todo terreno, las cosas bien hechas. Ese es el sentido de todo esto y por eso les pedimos que, si pueden, se comuniquen con los empresarios.

Pido disculpas por haberme extendido demasiado.

SEÑOR COURIEL.- Creo que aquí se han hecho varios planteamientos. Uno de ellos es el que tiene que ver con los cursos en la JUNAE. Alguna vez me tocó hablar también a mí con el señor Ministro, quien me aseguró que esos cursos iban a funcionar bien; incluso, hace una o dos semanas lo encontré aquí, en el Parlamento, y me dijo que ese tema estaba resuelto.

Por otro lado, al parecer esta empresa se encargaría de armar el Niva. Quisiera saber si este es el objetivo central o si hay otro, distinto, para el futuro de esta empresa.

A su vez, a la luz de lo que sea esa empresa, según he entendido -y pido que se me confirme si es así o no- se está buscando un diálogo con los empresarios para que la gente vuelva a sus tareas -es decir, que la gente que conoce de limpieza y vigilancia vuelva a hacer eso- y para lograr una prórroga del Seguro de Paro.

Por último, debo decir que no entendí cuál es la negociación que está en marcha con los sindicatos brasileños o de otros lados, a propósito de la creación, reconstrucción o marcha de esta empresa.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa solicitaría al señor Senador Couriel que repitiera de a uno cada tema planteado para que nuestros invitados puedan dar una respuesta concreta a cada uno de ellos.

SEÑOR COURIEL.- Bien, señor Presidente. En primer término, me gustaría que se explicara un poco más lo relativo a los cursos de la JUNAE.

SEÑOR BIANCHI.- Con respecto a eso, tenemos ahora la aceptación de la empresa, con la sugerencia de hacerlo también sobre el blindaje, lo que todavía no hemos negociado. El tema sobre el que han conversado los señores Balvo y Mailhos es que eso está

hecho sobre la base de una carta que habla de que la empresa tiene cuarenta y tres trabajadores. Entonces, ¿cómo hacen ellos para aprobar un curso para esa gente? En la JUNAE hay determinadas normas que ellos deben aceptar, por más que el Ministerio, los representantes sindicales y los empresariales tengan la mejor buena voluntad de ayudar. Ese es un asunto concreto que consideraremos próximamente en una reunión, para que se nos permita trabajar.

El otro tema concreto es que ya el 24 de julio -es decir, esta semana- se nos acaba el Seguro de Paro. Esto recién está entrando a la JUNAE y desde allí se tiene que llamar a licitación para desarrollar los cursos. Es un trámite legal que se debe hacer, por más buena voluntad que tengan con nosotros y por más que sean amigos nuestros. Tiene que haber una licitación, lo que implica, con viento a favor -en realidad, con mucho viento a favor- alrededor de tres semanas. ¿Quién hará los cursos si no se nos prorroga el Seguro de Paro?

SEÑOR COURIEL.- ¿El futuro de esa empresa es armar Niva u otra cosa?

SEÑOR BIANCHI.- Los proyectos planteados tienen que ver con Ssang Yong, camioneta coreana 4 x 4 blindada, y la negociación con Ford para armar la Ranger 4 x 4 blindada, que en verdad sería la niña bonita del proyecto. Si consiguiéramos persuadir a la Ford de que somos capaces de armarla, blindarla y producirla para la región, estaríamos tirados para atrás; habría que tomar a todos los trabajadores de Oferol y a más gente; pero Ford es sumamente exigente. A Oferol vino una delegación de Ford -aunque en esto se mezclan otras cosas que no viene al caso describir ahora- y observó quince errores graves de la empresa. Se plantearon incluso cosas mínimas, aunque para nosotros no son tan mínimas: por ejemplo, los vasitos de agua tirados en el piso. Y digo que no son tan mínimas porque muestran cómo se tiene la cabeza, cómo está organizado el trabajo, la disciplina, la concentración, etcétera. Por supuesto que esa visita a nosotros también nos sirvió, porque estábamos pensando, como sindicato, en la continuidad, y esos problemas eran nuestros, no de la empresa; íbamos a perder el trabajo si no superábamos esos problemas. Lo cierto es que avanzamos, pero aun con la plantilla de Oferol, para producirle a la Ford va a haber que cambiar bastantes cosas y trabajar mucho mejor; en el estado actual, no se puede ni soñar que, si viene una delegación de Ford, nos va a dar la luz verde para armarle vehículos.

El otro tema es el de Niva: se trabajó para mejorarla y es muy superior de la que está en el mercado, pero hay que levantar la marca. Sabemos que no es posible para la empresa tomar a todos los trabajadores de inmediato; además hay que armar líneas, etcétera, lo que también va a llevar un tiempo.

Esos son los tres proyectos básicos, aunque siempre se están buscando otros.

Otro aspecto a considerar es en qué afecta la negociación. Por suerte, o por sabiduría de la gente, se están desarrollando los foros sectoriales tripartitos regionales de competitividad, y uno de los que está planteado refiere, justamente, a la industria automotriz. Nosotros hemos propuesto hacer un encuentro de empresarios, trabajadores, Ministerio de Industria, Energía y Minería, etcétera, para ir como Uruguay, porque es muy difícil entrar a la cancha atándose los zapatos; eso no es costumbre en los otros países. El Brasil entra con la verde amarilla y la Argentina con la blanca y celeste. Yo soy tan afiliado a la UNTMRA como a la Confederación Metalúrgica de la CUT, y me ha tocado muchas veces hablar en nombre de las centrales de los cuatros países en el Subgrupo 7, y me han dicho que tuviera cuidado porque ellos estaban negociando con el Gobierno. Había muchas discusiones con Collor de Mello, con Fernando Henrique o con quien sea, pero para adentro del país; para afuera es Brasil. En la Argentina pasa lo mismo con quien sea; pero nosotros no actuamos así. Entonces, ¿cómo defendemos a esta industria? No estamos defendiendo a Oferol solamente; estamos defendiendo a los autopartistas también, que en algunos casos han hecho esfuerzos. Tenemos discrepancias, nos hemos peleado sindicalmente por diversos temas, pero no podemos negar que han hecho esfuerzos por mejorar la producción y por hacer industria.

(Se suspende momentáneamente la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR CHÁVEZ.- Queda clara la desprotección que tenemos los trabajadores en este país, en donde las Intendencias, el Banco de la República y todos en general deben al Estado. Sin embargo, nosotros siempre hemos realizado los aportes correspondientes los que, inclusive, en algunos casos fueron inflados. Resulta que dos señores firmaron un Acta ante un Poder del Estado, como es el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social -que salió de garantía- y no logramos que se cumpliera. Por lo tanto, repito, es evidente que estamos expuestos a una desprotección total y nadie hace nada por nosotros, mientras que las patronales siempre tienen razón, aun sin tenerla. Si hacemos paro, se nos acusa de estar en contra de la producción y poco menos de no ser patriotas.

En consecuencia, recurrimos al poder político, más allá de que haya cierto descreimiento en él; acudimos a los lugares que corresponde porque por la fuerza no se logra nada. En tal sentido, pedimos que se haga algo, ya que no sólo se trata de defender a los trabajadores de Oferol, sino a todos. Si una empresa que pidió dinero luego no lo devuelve, le cierran la fábrica, queda debiendo al Estado y los trabajadores pierden su fuente laboral. Nosotros siempre pagamos en fecha y en forma, pero lo máximo que podemos hacer es exigir que se nos proteja de alguna manera.

Por otra parte, quiero decir que nunca vamos a pedir trabajo donde no lo hay, pero si existe una empresa que puede dar ocupación a cuarenta o cincuenta personas, nosotros queremos estar allí. Hicimos el acuerdo y no queremos quedar afuera, porque nos corresponde y es nuestro derecho. No es cosa nuestra el caso de los trabajadores que no quisieron estar en el acuerdo.

Nada más. Muchas gracias.

SEÑOR JIMÉNEZ.- Creo que en poco tiempo los trabajadores no van a tener necesidad de tener este tipo de discusiones ya que, por ejemplo, la gente que está trabajando en la empresa lo hace como militares, porque no tienen derecho a opinar ni se les ocurriría decirle a un jefe que el material no sirve, por ejemplo, porque una pintura está vencida. Sencillamente son obedientes y hacen lo que les mandan, aunque el material sea malo y el resultado sea atroz.

Nosotros sabemos que estas empresas piden préstamos internacionales para hacer estos proyectos. Si se trabaja de esta manera, puede suceder que estos autos no se vendan internacionalmente. Sin embargo, el préstamo ya va a estar pedido y vamos a tener que pagarlo todos, los que estamos dentro de la empresa y los que no. Hoy el señor Bianchi decía que la empresa invirtió mucho en preparar gente para hacer el blindaje de los autos, pero creo que en realidad invirtió el país. Los que somos hijos de trabajadores fuimos a la escuela industrial y tenemos algunos años de estudio de tornería, mecánica, pintura y ese tipo de cosas,

nos estamos yendo del país porque acá no hay oportunidades. Entonces, cuando las empresas quieran trabajar, no van a tener gente para hacerlo, y no va a ser por mala voluntad de la gente sino porque en este país no tiene posibilidades de sobrevivir. Es el caso de compañeros nuestros a los que se les está terminando la prórroga del Seguro de Paro y no ven posibilidades de entrar a trabajar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de la delegación de la UNTMRA. Vamos a intercambiar opiniones con los demás integrantes de la Comisión para ver cómo podemos encontrar la forma de ocuparnos de este tema. Los mantendremos informados de lo que hemos podido avanzar para que la concreción de los proyectos sea en beneficio de todos los uruguayos.

(Se retira de sala la delegación de la UNTMRA)

(Ingresan a Sala representantes de las empresas Tinosa S.A.,

Zamit y Campos S.A., Fanaproqui S.A. y Alaner S.A.)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Industria y Energía da la bienvenida a la delegación que representa a las empresas Tinosa S.A., Zamit y Campos S.A., Fanaproqui y Alaner S.A., que nos plantean, fundamentalmente, el tema de la chatarra de cobre, que es un viejo problema que habíamos tratado en otros ámbitos hace algunos años.

A los miembros de esta Comisión nos gustaría que nos explicaran en qué están centradas actualmente las dificultades, para ver cómo podemos incidir a los efectos de encontrar una solución favorable al respecto.

SEÑOR DEVOTO.- Soy Presidente de la empresa Tinosa S.A., que es la única que realiza la fundición, laminación y trafilación de cobre en el Uruguay para el abastecimiento del mercado nacional de conductores eléctricos, y hace un tiempo exportábamos.

El tema que más nos preocupa -como bien dijo el señor Presidente, ya viene de hace muchos años- es el de la chatarra de cobre. Las industrias que la utilizan son las que hacen grifería, bulones, bujes, chapas para calefones, caños, alambres, etcétera, así como empresas relacionadas con el agro -como las que nos acompañan- que hacen sulfatos y oxicloruros.

La chatarra de cobre se obtiene por licitaciones o ventas que hacen organismos como ANTEL o UTE, o procede de empresas privadas que venden sus rezagos, los cuales son adquiridos en forma habitual por intermediarios, que son los chatarreros.

En 1972 se dictó un decreto que prohibió la exportación de todos los metales, ferrosos y no ferrosos.

Aclaro que voy a hacer un breve resumen del contenido de la carpeta principal que adjuntamos, en la que figuran todas las resoluciones y decretos que han existido hasta la fecha.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo que tenemos es la nota.

SEÑOR DEVOTO.- A la nota adjuntamos una carpeta con unas veinticinco hojas.

SEÑOR PRESIDENTE.- La nota hace mención a esa carpeta, pero no la tenemos.

SEÑOR DEVOTO.- Podemos dejarles una copia que trajimos hoy, a fin de que los señores Senadores puedan verificar lo que estamos relatando. Inclusive, aquí figura la firma de quien la recibió para la Comisión de Industria y Energía de la Cámara de Senadores.

En esta carpeta se adjuntan todas las notas que hemos presentado y, al final, figuran todos los decretos y resoluciones, desde el año 1972 hasta la fecha.

No recuerdo bien en qué año, pero entre 1991 y 1994, a instancias de UTE -que supuestamente tenía un gran "stock" de material- se abrió la posibilidad de exportar la chatarra de cobre, acompañada de la apertura para exportar las demás chatarras no ferrosas. A nosotros nos interesa concretamente la chatarra de cobre, de la cual somos consumidores. Durante estos años convivimos con la exportación de la chatarra; incluso en esa carpeta los señores Senadores podrán verificar los volúmenes de exportación que se han registrado, según información de la Aduana. Puedo decir, además, que los exportadores tienen la suerte de que se les pague el 2,25% de reintegro por esa chatarra.

Lo que más nos preocupa en estos momentos es que desde hace unos dos años hay desabastecimiento en plaza. A tal punto no hay mercadería que Fanaproqui S.A. acaba de importar chatarra de cobre al igual que mi empresa lo hizo en varias oportunidades. Por ello estamos tratando de encontrar un mecanismo, que entendemos que puede ser similar al de la chatarra de hierro. Esta, siempre acompañó a los ferrosos y no ferrosos, y como se prohibió su exportación, las empresas locales que se abastecen de chatarra de hierro hoy tienen material disponible en el mercado y no deben salir a buscarlo al exterior. En la carpeta que entregamos se encuentran los decretos y resoluciones que prohibieron la exportación de chatarra de hierro; lo que nosotros buscamos es contar con un abastecimiento local y no tener que salir a importar.

SEÑOR DE BOISMENU.- En la redacción del material que se nos presentó, me llama la atención la existencia de un reintegro.

SEÑOR DEVOTO.- Sí, del 2,25% y es perfectamente verificable. Mi producto es elaborado y tiene reintegro. Entiendo que el criterio utilizado es el de que normalmente haya valor agregado, pero el valor agregado de la chatarra es que la meten en una prensa, hacen un paquete y así se va; eso tiene un reintegro del 2,25%.

SEÑOR HEBER.- ¿Pero cómo puede haber reintegro si no hay impuestos? Ustedes dicen que la chatarra está exenta de todo impuesto.

SEÑOR DEVOTO.- Está exenta de abonar impuestos. Por ejemplo, hay un decreto de 1990 por el cual la chatarra no paga IVA.

SEÑOR HEBER.- Dicen que la chatarra está exenta de todo impuesto -a no ser que pague alguno- y como contrapartida le cuesta al país el 2,25% de reintegro de impuestos. Parecería que hay un subsidio muy directo a la exportación.

SEÑOR DEVOTO.- Es un subsidio.

SEÑOR HEBER.- Pero no hay impuestos. La pregunta es: ¿la chatarra no paga ningún impuesto y recibe un reintegro?

SEÑOR DEVOTO.- IVA no paga.

SEÑOR HEBER.- Entonces, esto le está costando al Estado.

Quiere decir que estamos ante una situación de subsidio a la exportación de chatarra y ante una cantidad de impuestos a quien fabrica con ella. Entonces, quisiera preguntar lo siguiente. Si no existiera este reintegro que, al parecer, no obedece a una realidad porque la chatarra está exenta de impuestos ¿los precios harían factible que sea conveniente? ¿Cuál es la relación de precios que genera la posibilidad de que sea más conveniente exportar que venderle a ustedes, que son fabricantes, ese material? Alguna razón económica habrá.

SEÑOR DEVOTO.- Lo que nosotros planteamos no es un tema de precio, el cobro es un "commodity" que cotiza en el mercado de Londres y de Nueva York, es decir, es un precio abierto para todo el mundo, donde no tenemos margen de negociación. Lo que decimos es que no hay materia prima en plaza, y los volúmenes que adjuntamos en la planilla y en la carpeta de exportación han sido atroces.

SEÑOR FERNÁNDEZ HUIDOBRO.- Tuve oportunidad de leer algunas declaraciones del Director de UTE, escribano Scaglia -no recuerdo en qué diario- en las que manifestaba que los volúmenes que adquirieron las exportaciones de chatarra de cobre parecerían estar indicando el robo de cables de la UTE.

SEÑOR DEVOTO.- No sabría responderle; no nos ocupamos de eso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera volver sobre una pregunta realizada por el señor Senador Heber. Creo que él pretendía preguntar por qué los chatarreros exportan chatarra en lugar de vendérsela a ustedes. ¿Se debe a que fuera del Uruguay hay un mejor precio que hace que los productores vendan fuera de nuestro país? ¿Ustedes se referían a un precio internacional?

SEÑOR DE BOISMENU.- Capto la pregunta del señor Senador Heber de la siguiente manera. ¿El 2,25% actúa en cierta manera decidiendo el negocio para un lado o para el otro? ¿Ese porcentaje tiene incidencia o no cambia absolutamente en nada la ecuación económica del negocio?

SEÑOR DEVOTO.- Se trata de un 2,25% por lo que, en un negocio donde el 1% es importante, ese porcentaje también lo es. Con respecto a por qué se exporta chatarra y no se vende en el mercado local, cabe aclarar que nosotros competimos contra el precio del material virgen. La chatarra siempre se manejó por porcentajes del material virgen y estadísticamente creo que las empresas que la consumimos hemos abonado cerca del 75% del valor de dicho material. Países como China -a donde va el material- o India, pagan la chatarra prácticamente al mismo valor que el material virgen. Hay algún tipo de empresa que requiere, en sus procesos de producción, que sí o sí se utilice chatarra -por ejemplo, las industrias químicas- y eso nos quita del mercado. En todas las reuniones a las que hemos asistido dijimos que nuestro interés no es el de comprar chatarra de cobre a U$S 0,50. Aclaro que el precio actual del cobre en el mercado de Londres es de U$S 1.730 y nosotros estamos comprando chatarra a U$S 1.500. Eso jamás ocurrió, aun cuando estuvo prohibida la exportación. Hay que decir que estamos hablando de un mercado que tiene tres proveedores de chatarra que son los que nos abastecen normalmente.

En cuanto a los precios, siempre nos manejamos con parámetros normales y tenemos buena relación con nuestros proveedores; incluso, están al tanto de que nosotros estamos llevando a cabo estas gestiones.

SEÑOR PITTINI.- El señor Devoto dio respuesta a la pregunta del señor Senador Heber, pero debo agregar que nuestra empresa es diferente porque fabricamos fungicidas cúpricos y tenemos que cumplir con normas que no nos permiten comprar chatarra al barrer. Quiero decir que hay diversas calidades de chatarra -de primera, de segunda, quemada, etcétera- y debemos respetar normas que tienen que ver, por ejemplo, con el plomo y con el cadmio.

Asimismo, hay que tener en cuenta a la competencia que nos viene desde afuera; no olvidemos que todos los productos que ingresan al agro, como fungicidas, insecticidas o fertilizantes, lo hacen sin IVA. Si bien nosotros no tenemos IVA, sí tenemos aportes, impuestos, y ello no nos permite pagar la chatarra al precio que nos quiere cobrar algún chatarrero. Como dijo el señor Devoto, nos manejamos con los otros dos chatarreros de plaza, a quienes les pagamos hasta un 80% o un 85% del valor de la cotización en Londres. Sin embargo, cuando esta gente se ha quedado sin nada, nos encontramos con que el chatarrero exportador también se ha quedado sin material o que tenía material que no nos servía. Eso obligó a que hoy estemos importando chatarra de cobre desde Chile. Es cierto que estamos pagando más, pero también intentamos cumplir con nuestro agro, que hoy precisa bastantes productos y de buena calidad.

Quería hacer esta aclaración, porque no sólo se trata de si sirve exportar por precio o si nos sirve comprar. Nosotros podemos pagar un poco más que otras empresas, pero lo cierto es que hoy no hay materia prima en plaza, por lo menos en lo que refiere a los chatarreros, porque sabemos que en UTE hay.

SEÑOR CHÍNDAMO.- También pertenezco a Fanaproqui S.A. y soy el ingeniero de planta.

Deseo agregar otro enfoque y es que el trasfondo de por qué la chatarra de cobre u otras están prohibidas de exportar, o lo estuvieron en su momento, tiene que ver con que el Uruguay no es un país productor de minerales. Entonces, la idea es que aquellos materiales que puedan ser reciclados y no producidos en el país queden realmente para nuestra industria y no sean exportados. Supongo que de ahí surge el decreto que se había dictado en 1971. Tan es así que países como la Argentina se vieron en un problema similar y en este momento, si bien no han prohibido explícitamente la exportación de chatarra, han establecido un impuesto interno del 40%, lo que hace inviable cualquier exportación de chatarra. Por su parte, el Brasil no ha tenido necesidad de hacerlo porque en realidad consume toda la chatarra que produce. Tanto el Uruguay como el Paraguay son países pequeños y sin minerales, por lo que parece lógico que aquella materia prima que puedan usar sus propias industrias quede en el país y no tengamos que recurrir a países, como por ejemplo Chile, que es productor de cobre, haciendo que salgan divisas al exterior en forma importante.

SEÑOR HEBER.- Quería hacer una pregunta muy simple. Se mencionaba que hay tres proveedores. ¿Quiénes son? ¿Alguno es el Estado? ¿A quién le compran la chatarra?

SEÑOR DEVOTO.- Nosotros la compramos a particulares.

SEÑOR HEBER.- ¿Tienen algún productor grande de chatarra? Formulo estas preguntas porque se me ocurren algunas soluciones al respecto.

SEÑOR DEVOTO.- Los generadores de chatarra son UTE y ANTEL y, además, también generan chatarra algunas empresas bobinadoras de motores y las que tienen descartes. Pero repito que las más importantes en volumen son UTE y ANTEL. De todos modos, aclaro que cuando hablaba de proveedores, no me refería a ellos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber qué hacen UTE y ANTEL con toda esa chatarra que generan, es decir, si la venden dentro del mercado interno o si la exportan.

SEÑOR DEVOTO.- La venden en el mercado interno a acopiadores de chatarra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estamos hablando de acopiadores de chatarra de metales en general.

SEÑOR FERNÁNDEZ HUIDOBRO.- Me gustaría saber qué volumen de chatarra es proveída por los hurgadores o quienes trabajan con la basura. Supongo que se trata de material descartable, pequeño, muy poco de mediano porte; en definitiva, un volumen casi despreciable y sin influencia en el mercado interno, si lo comparamos con lo correspondiente a las empresas estatales.

Veo que nuestros visitantes asienten.

SEÑOR CAMPOS.- Soy Presidente de la empresa Zamit y Campos, que fabrica cables eléctricos.

Quiero hacer dos puntualizaciones. En primer lugar, debo decir que nosotros importamos habitualmente alambrón de cobre, que es la materia prima base con la cual se elaboran los distintos tipos de cables. El precio internacional de la materia prima virgen es de aproximadamente U$S 2 o U$S 2,10. Tal como dijo el señor Devoto, ese precio se rige por la Bolsa de Metales de Londres, que es la que en definitiva establece el precio en función de determinados parámetros.

Por lo tanto, con relación al tema del precio interno del mercado, la chatarra de cobre seleccionada se ubicaría en el entorno de U$S 1,30 o U$S 1,35. Si yo entrego esa chatarra que compro en el mercado, por ejemplo, al señor Devoto, él elabora el alambrón de cobre que, posteriormente, le vende a mi empresa. Ese alambrón de cobre está por debajo del precio internacional al que yo compro, y ocupa mano de obra que beneficia a alrededor de cuarenta familias, genera aportes al Banco de Previsión Social y a la Dirección General Impositiva, determina consumo de combustibles y moviliza un gran número de elementos, todo lo cual, en un momento como el que estamos viviendo, no es poca cosa.

Entonces, creo que lo medular de lo que estamos planteando comienza con que se prohíba la chatarra de la forma en que es recolectada o adquirida por los chatarreros, es decir, por los mayoristas que absorben los volúmenes que venden UTE y ANTEL. Nosotros no nos oponemos a la producción de chatarra elaborada, ya sea en alambrón, en cables eléctricos, en sulfatos, etcétera, pero teniendo en cuenta, por ejemplo, lo que se hizo en la Argentina, donde se dictó un decreto por el cual se establecía un impuesto del 40% para la exportación de la chatarra en forma bruta porque, en definitiva, como ya hemos dicho, los grandes chatarreros la compran, la compactan, la colocan en un contenedor y allí se termina la historia; no hay más nada, y por si esto fuera poco, reciben un reintegro del 2,25%. Entonces, esto llevó a que durante mucho tiempo se exportara en cantidades masivas y, en la actualidad, no hay para compartir la exportación de la chatarra y nosotros -que, en buena parte, dependemos de este elemento- no lo podemos adquirir.

SEÑOR HEBER.- Se pone como ejemplo similar a la chatarra del hierro y del acero, que son materias primas y, al respecto, hay un decreto que prohíbe la exportación. No sé si el hierro y el acero es producido por las empresas públicas del Estado -estoy reflexionando en voz alta- pero me da la sensación de que en una instancia de fabricación -con un correcto sentido común de las empresas de energía y de comunicación, que son las dos que producen cobre en un volumen importante- convendría naturalmente generar o vender a la fábrica por la vía indirecta de retorno de las fábricas que elaboran, porque consumen energía y gastan en comunicación. Un chatarrero que exporta este material, indudablemente tiene menos retorno indirecto y quizás un retorno directo mayor.

Por lo tanto, parecería lógico que si hay dos empresas del Estado que producen el cobre del país, más que un decreto de prohibición, podría haber hasta una razón de conveniencia empresarial en cuanto a vender la chatarra de cobre a quien la fabrica, porque gasta en energía y en comunicación. No sé si sucede esto con el hierro y el acero; me pareció sentir que del hierro se encarga AFE, pero de todas maneras habría otro tipo de chatarra generada por el sector privado. Parecería de dudosa conveniencia que se diga que se prohíbe la exportación de cobre a una empresa equis que lo produce, pudiendo obtener un retorno o una ganancia mayor por su chatarra que la que generaría vendiéndola al mercado interno. Entonces, como hay dos empresas del Estado que generan el 80% -por decir un número- del cobre en forma de chatarra, me parece que podríamos hacer una gestión, en cualquiera de las dos empresas, para procurar el sentido común que significa que hay un ingreso indirecto por la expansión y la conveniencia de las propias fábricas. De esta manera, no entraríamos en un decreto de prohibición de exportación mediante el cual se puede englobar a otros sectores del sector privado, lesionándole el retorno de una rentabilidad que por su chatarra pueden obtener en función de su exportación.

SEÑOR FERNÁNDEZ HUIDOBRO.- Si no entendí mal, los principales productores de chatarra de cobre son dos empresas grandes del Estado que, a su vez -supongo- son los principales consumidores de lo que las empresas de nuestros visitantes producen. O sea que consumen el cobre y lo devuelven como chatarra, y la diferencia está en que cuando lo devuelven se va para el exterior. Entonces, ustedes si tienen que importar, después van a vender a UTE y a ANTEL más caro; a su vez, éstas pueden decir que les da la chatarra y le venden más barato. Por lo tanto, pienso que en nuestro país se podría utilizar la chatarra para vender los cables más baratos a UTE y a ANTEL.

SEÑOR CAMPOS.- Considero que, sin lugar a dudas, los organismos generadores de chatarra de cobre son UTE y ANTEL, ya que ellos generan el 95% de lo que hay en el mercado. El pequeño remanente, que equivaldría a un 5% o a un 8%, proviene de industrias que cierran, de los bobinados de los motores y de los calefones viejos. Sin embargo, estos últimos no representan una cantidad significativa.

Con referencia a la otra consulta, digo que el Estado no puede vender en forma directa a nadie y sólo puede hacerlo mediante licitación pública. Creo que, en ese sentido, existe una ley o un decreto que rige para todos los organismos. Además, mientras se implementa todo el proceso, pasan seis u ocho meses y la necesidad la tenemos hoy porque no hay chatarra de cobre. En su momento, ocurrió lo mismo con el hierro y un determinado grupo hizo una gestión similar a la que estamos haciendo ahora y logró evitar la importación de la palanquilla y fabricar alambrol para la construcción y, al mismo tiempo, exporta al mercado americano chatarra nacional en cantidades significativas.

Entonces, reiteramos que no pretendemos que se prohíba la exportación de la chatarra, pero deseamos que no se exporte sin elaboración ninguna. Después que está transformada, que ha generado puestos de trabajo, que pagó impuestos, que aportó al Banco de Previsión Social y lo que ya conocemos, no tenemos ningún inconveniente de que se exporte.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me gustaría saber por qué ustedes no compran en los procesos licitatorios de UTE y ANTEL.

SEÑOR CAMPOS.- Ese es un tema muy complejo y tendríamos que entrar a analizar situaciones escabrosas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si ustedes lo prefieren podemos interrumpir la versión taquigráfica para que puedan hablar con más libertad.

(Se suspende momentáneamente la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR DE BOISMENU.- Descarto el reintegro como primera medida. Directamente voy a hablar del otro tema. Lo que entendí fue que la chatarra generada en el Uruguay sale por el Puerto con un componente de cobre y otros agregados. Para desgracia eso puede no ser importante para una país demandante. La compra de ustedes, como demandantes de materia prima, está regida por un valor internacional del cobre, y nada tiene que ver con la venta que sale del Puerto de materia prima generada a nivel nacional.

Saco a Fanaproqui de esta discusión porque hay un tema impositivo que siempre me ha sorprendido. Sus competidores entran a nivel del productor libre de IVA y Fanaproqui no tiene IVA o el productor que le compra a ella no tiene IVA pero tiene el gran drama de tener el denominado IVA oculto. Es un viejo drama porque los productores entienden muy poco de la existencia del IVA en los productos que compran. Pero hay competencia por parte de Fanaproqui.

Mi pregunta es si se puede determinar cuánto tiene de cobre y de no cobre la materia prima. Es decir que en la exportación de cobre -lo que realmente estoy exportando es chatarra de cobre- hay una retención a la exportación del excedente que no es cobre. Esto igualaría las condiciones de venta al mercado internacional a niveles parecidos a la compra y podría haber una cierta semejanza de una operación a la otra y le permitiría, supongo, competir de manera distinta. Digo esto porque veo que lo que sale es una cosa, es un volumen determinado, en el cual no todo es cobre. Esto conviene a algunos, y ustedes, que compran cobre, compiten de manera diferente, comprando en el mercado internacional.

Mi pregunta es si se puede determinar o no lo que sale, o si hay un promedio estimado, algo así como equis cobre y equis el resto.

SEÑOR DEVOTO.- Ante todo, debemos decir que las estadísticas, en cuanto a las exportaciones, las adjuntamos de la Aduana. A su vez, lo que es chatarra de cobre, es chatarra de cobre, y lo que es chatarra de aluminio, es chatarra de aluminio. Reitero que el cobre es cobre. La única aleación que puede haber es un bronce, donde puede haber un 70% de cobre.

(Intervención del señor Senador de Boismenu que no se oye)

-Para que el señor Senador se haga una idea, diremos que, según tenemos entendido, en el país no se fabrica nada con cadmio desde la época del alambre de trolley.

Hay que aclarar que los materiales no ferrosos no pierden la pureza de su composición con los años. O sea, un cable que tiene un chatarrero, que fue instalado cincuenta años atrás en una línea, conserva al día de hoy su pureza.

SEÑOR FERNÁNDEZ HUIDOBRO.- Por mi parte, me gustaría saber si ocurre lo mismo con relación a otros metales no ferrosos, como por ejemplo el aluminio. ¿La exportación está autorizada?

SEÑOR DEVOTO.- Conviene aclarar que a los metales los dividimos en ferrosos y no ferrosos. Siempre existió un único decreto, el Nº 312/972, por intermedio del cual se prohibía la exportación tanto de los ferrosos como de los no ferrosos. Después, el cobre fue sacado del grupo y se permitió la exportación. Más tarde, por su parte, se acoplaron los demás metales no ferrosos, liberándose la exportación. Hoy en día, está permitida la exportación de los metales no ferrosos en su totalidad, y aquí estamos hablando del plomo, del aluminio, etcétera.

SEÑOR FERNÁNDEZ HUIDOBRO.- ¿Hay empresas nacionales que también utilizan esa chatarra?

SEÑOR DEVOTO.- Así es, señor Senador.

SEÑOR CAMPOS.- Pienso que, dado que hay cada vez menos chatarra y que ya las industrias nuestras no tienen esa materia prima, lo fundamental es que la chatarra se exporte pero transformada, elaborada: que tenga el valor agregado de la energía, de los salarios, del Banco de Previsión Social. Si hubiera suficiente como para abastecer el mercado interno nuestro y exportar lo no utilizado, la situación sería diferente, pero este no es el caso.

Es lo mismo que pasó, reitero, con la chatarra de hierro cuando se iba para afuera: la industria siderúrgica estaba parada, porque no tenía ese elemento. Hoy, que ha sido favorecida por ese decreto, está en condiciones de dar ocupación y al mismo tiempo generar divisas con lo que todo el mundo quiere: vender sus productos ya elaborados. Nosotros siempre actuamos a la inversa:

pretendemos vender la riqueza nuestra en forma bruta, es decir, estamos a contrapelo. No nos referimos al precio; estamos mencionando un elemento que nos va a hacer subsistir y que va a posibilitar que la gente nuestra tenga trabajo.

SEÑOR PRESIDENTE.- El señor Pittini me decía que en Chile el precio de la chatarra en el mercado interno es superior al que tiene en el mercado interno uruguayo, y que la causa fundamental de esto sería la diferencia de pureza. Pero el señor Devoto acaba de decir que la chatarra uruguaya se exporta con un 99% de pureza. Entonces, me vuelvo a quedar sin una respuesta, salvo que haya una chatarra de exportación y otra para el mercado interno, con diferencia en el porcentaje de pureza.

SEÑOR CHÍNDAMO.- Le voy a dar mi versión como técnico.

El caso de la chatarra de cobre es como el de cualquier otra materia prima: cualquier conductor eléctrico que ustedes tomen tiene un 99,9% de pureza. Sin embargo, a veces puede estar acompañado de algún otro contaminante -plomo, cadmio, etcétera- en cantidades mínimas, por debajo del 1%. Por eso el señor Devoto dijo que la chatarra exportada tiene un 99% de pureza. A determinadas industrias puede servirles esa chatarra; a Fanaproqui, por ejemplo, no, porque los productos que fabricamos tienen un control muy estricto en cuanto al contenido de metales pesados. De ahí que en el mercado mundial existan diferentes categorías de cobre: está el cobre brillante, el típico cobre de color rojo -que internacionalmente se denomina Barley- y después hay toda una serie de categorías que van en pureza decreciente. Sin embargo, de un análisis químico surge que tienen un 99% de pureza. Para algunas industrias pueden servir, pero para otras no; a un productor de cable de cobre ese 1% restante puede no afectarlo, pero a quienes elaboramos productos químicos sí puede afectarnos. Y esas distintas categorías de cobre se pagan a diferentes precios: el cobre de primera categoría está en un 98% o 97% del precio internacional, y las siguientes van bajando.

En definitiva, entonces, existen diferentes categorías dentro del cobre, aun siendo todas con un 99% de pureza, pero ese 1% restante puede servirles a algunas industrias y a otras no.

SEÑOR DEVOTO.- Si no entendí mal, el señor Senador tenía dudas con respecto a la pureza y, en tal sentido, debo decir que el cobre siempre está en el 97%, en el 98% o en el 9,5%. Por ejemplo, mi industria admite que se puede utilizar el cobre con impurezas, pero posiblemente no suceda lo mismo en la de los colegas. Quizás, su pregunta apuntaba a si se trataba de un 50% de cobre y un 40% de otra cosa, pero no es así; siempre tenemos una alta pureza de cobre.

SEÑOR FERNÁNDEZ HUIDOBRO.- Cuando uno no tiene nada que ver con esta industria, se imagina la chatarra de cobre como una cantidad de cable con forro y todo. Por ese lado, tal vez se haya dado la confusión, pero me parece que el tema ha quedado aclarado. Incluso, se me ocurre que ha de pasar una situación similar a la que se da en el Mercado Modelo donde, por ejemplo, hay tomates de primera, de segunda y de tercera aunque, en general, el precio para el productor es siempre más o menos el mismo.

Por otra parte, imagino que el precio de la chatarra no es el mismo que el del cobre industrializado por el minero, que luego es transformado en lingotes o no sé en qué. Entonces, como la chatarra no sale de una mina, sino que está en cada país -incluso, puede estar al lado de la empresa que lo necesita- por lo tanto, en su mercado interno puede tener diferentes precios. Es así que, por ejemplo, el Brasil tiene mayor cantidad de industrias consumidoras de chatarra de cobre que nosotros y, en tal sentido, podría decirse que la devora. Por lo tanto, es lógico que en ese país la chatarra idéntica a la uruguaya cueste más, por la razón de la oferta y la demanda. El Uruguay es un país pequeño, con menos producción de chatarra y consumo y, por consiguiente, el costo es menor. Por otro lado, China, un país que se está industrializando a toda velocidad, seguramente esté devorando la chatarra. En definitiva, la diferencia interna en los precios de la chatarra pueden depender de las características propias de cada país en cuanto a su producción y consumo.

Otro comentario que quiero realizar tiene que ver con algo que manifestó uno de los visitantes en cuanto a que le llevó años montar una planta industrial y, en tal sentido, no puede competir con quien hace una especie de negocio financiero, adquiere un galpón, licita y compra, y a través de la computadora estudia los precios internacionales. Sin embargo, imagino que el cobre, al ser un "commodity" de cotización mundial como el oro y algunos productos agrícolas, hace que nosotros seamos tomadores de precios que, además, pueden subir o bajar porque en el mercado internacional -no se sabe bien por qué- aparecen nuevas minas de cobre. El problema es que el impacto va a ser distinto sobre el chatarrero que sobre el industrial. Para el industrial, el hecho de que se exporte puede significar el cierre de la fábrica; pero si mañana estamos llenos de chatarra y resulta un buen negocio, ¿cómo abrimos la fábrica? El chatarrero, en cambio, se puede dedicar a otro negocio; puede importar cobre virgen, por ejemplo, que está baratísimo.

Con respecto al 2,25% de reintegro, la relación entre el precio interno y externo de la chatarra puede determinar que hoy exportarla sea un negocio floreciente, pero no así dentro de dos o tres años, por un cambio en el precio internacional. Quisiera saber si este comentario es acertado. Esto es lo que sucede en el agro.

SEÑOR DEVOTO.- Es exactamente así. Por ejemplo, en este momento el Brasil tiene una demanda tan grande de chatarra que paga por encima del mercado de Londres, lo que en otras épocas no sucedía. Hemos adjuntado, también, las cotizaciones que se están dando, a las que se puede acceder por Internet.

Esto significa que el valor de la chatarra no es el mismo en todo el mundo, pero tampoco se puede pensar que cueste el 50% del precio internacional.

SEÑOR PRESIDENTE.- Del total de chatarra que se moviliza en el mercado uruguayo, ¿qué porcentaje absorben ustedes?

SEÑOR DEVOTO.- Si estuviese disponible, creo que todo.

SEÑOR PITTINI.- Sucede lo mismo que con el precio: si UTE o ANTEL realizan un cambio de cableado, habría que ver cuánta chatarra generan, pero si hablamos de 3.000 ó 4.000 toneladas, creo que las empresas lo absorberían.

SEÑOR PRESIDENTE.- El señor Senador Fernández Huidobro hacía un razonamiento muy acertado en lo que tiene que ver con el funcionamiento de la oferta y la demanda, y creo que a escala uruguaya podría estar sucediendo lo mismo que en el Brasil, porque ustedes podrían absorber el total de la chatarra. Entonces, ¿qué sucede con los precios? El señor Devoto decía que en algunos períodos el Brasil paga, incluso, por encima del precio internacional de Londres, y no estamos hablando del precio de la chatarra, sino del cobre; si en el Uruguay ustedes están en condiciones de absorber toda la chatarra, eso empujaría el precio hacia arriba.

SEÑOR DE BOISMENU.- En la misma línea que el señor Presidente, quisiera saber cuánta chatarra consumen ustedes en este momento. Para proveer sus empresas pueden comprar en el mercado nacional o en el exterior -aunque no sé si hay una manera de importar cobre- y preguntaría qué precio se animarían a pagar ahora por la chatarra que tiene más del 90% de pureza. Además, quisiera saber si en el caso de importar hay que agregar algún costo.

La segunda pregunta que quiero formular también tiene relación con algo que manifestó el señor Presidente. Se ha dicho que se podría absorber toda la chatarra del Uruguay pero, como él bien dijo, no solamente el mercado internacional provee con altibajos que alteran los precios; en el mercado interno -como ustedes acaban de decir- puede ocurrir que se desarme la vía eléctrica -como acaba de hacerlo UTE- y se produzca muchísima chatarra, pero esto no sucede permanentemente. Entonces, si efectivamente pudiera absorberse toda la chatarra que hay hoy en el Uruguay, deberíamos tener abierta la posibilidad de importar, porque de lo contrario, la organización empresarial de cada una de sus compañías sería imposible, o deberían aparecer importaciones en la comunidad para proveer el manejo de sus fábricas.

Es decir que aquí veo el disparate de una devolución de impuestos, la necesidad de que tal vez tenga que haber una compensación para evitar la exportación, y no sé si a ello no hay que agregar un costo adicional al valor internacional cuando el cobre ingresa aquí. Pero se me complicó el expediente cuando ustedes hablaron de que absorberían toda la chatarra, ya que no entiendo cómo dejamos libre este negocio para que la chatarra siga existiendo.

SEÑOR DEVOTO.- Estamos hablando del mercado actual y de lo que es el consumo de nuestras empresas; la mía, por ejemplo, tiene un consumo histórico de 250 toneladas por mes, por lo que podría comprometerme a una cifra de 2.500 toneladas al año, que es lo que venimos consumiendo desde hace muchos años.

SEÑOR DE BOISMENU.- ¿Es todo chatarra?

SEÑOR DEVOTO.- Mi materia prima es sólo chatarra, ya sea local o del exterior, puesto que mi producción se basa en ella.

Con respecto a cómo está el mercado en la actualidad, podemos afirmar que se absorbería la totalidad de la chatarra, ya que no existe oferta de material. Si mal no recuerdo, hace unos diez años se ofertaba primero en el mercado local, y si no se consumía, se permitía exportar. Todo esto depende de lo que se genere. Por ejemplo, si durante este año no se generan cuatro mil toneladas, Fanaproqui y Tinosa tendrán que salir a comprar al exterior. El desabastecimiento no había ocurrido hasta ahora y esa es la base de nuestro problema.

Por otro lado, quiero señalar que el porcentaje que se puede pagar con respecto a la chatarra de cobre depende del tipo de industria: si el producto tiene mayor rentabilidad y mayor valor agregado, posiblemente la empresa pueda pagar un porcentaje más amplio que nosotros, que lo que fabricamos es un alambrón y competimos con los precios del Brasil y de Chile. En la actualidad, pues, estamos acotados en tal sentido. Esto no ocurre con un sulfato, ya que no existe un precio de maquila. El precio de nuestro producto en particular, se forma por el costo de la materia prima más la mano de obra por transformación, la que varía internacionalmente según la demanda de cantidades. Quiere decir que quien compra alambrón de cobre -que es el producto que nosotros hacemos- no paga lo mismo por el producto en el Brasil o en Chile, pues al LME debe agregarse un precio por maquila, que no es la misma en el Brasil o en la Argentina, que compran mucha más cantidad. Los porcentajes de chatarra también son diferentes según el tipo, y hay una clasificación internacional con casi cincuenta ítems, lo que hace que los porcentajes que hay que pagar no sean iguales. Quizás ellos compran una chatarra de cobre que tiene un 99% de pureza, pero es de otra calidad que la que yo consumo.

Entonces, posiblemente yo pago un 80% del valor y ellos de pronto pagan un porcentaje más alto, porque es otro tipo de materia prima, si bien sigue siendo chatarra de cobre. La chatarra de cobre puede venir de un cable limpio al que se le sacó con una máquina el PVC y entonces es un material brillante, puede ser un cable que fue quemado y se contaminó -que es lo que decía el ingeniero- puede ser un bobinado de motor que también lo quemaron, o bien material esmaltado, que quizás a mi industria no le sirva pero a ellos sí. La línea de trolleys, por ejemplo, tenía cierto componente de cadmio que, si bien era en muy pequeña proporción y había que procesarlo de diferente forma, lo convertía en un material muy duro. Lo cierto es que en definitiva siempre es chatarra de cobre con un 96%, 97%, 98% o 99% de pureza.

SEÑOR CAMPOS.- Quisiera complementar algo más lo que ha expresado el señor Devoto.

Los chatarreros, los intermediarios, hacen la cuenta al revés. Vamos a suponer que si exporto la chatarra a China, entre el Impuesto a la Renta, esto y lo otro, me sale por ejemplo U$S 1,40, el mismo precio al que le vendo aquí a usted. Y no le demos más vueltas. Si usted quiere la chatarra, me la tiene que pagar al mismo precio.

Se trata, entonces, de un vaso comunicante. Si en China la chatarra vale U$S 1,30, ellos van a tratar de vendérnosla a nosotros en U$S 1,30, y si vale U$S 1,80, ese es el precio que nos van a fijar.

Por lo tanto, por más vueltas que uno trate de darle para saber cuál es el precio y si es un "commodity" -que sí lo es; hay un precio fijado, que es el LME de Londres- por la transformación del lingote al producto, que es el alambre de cobre, cada país le cobra U$S 180 más el flete, más esto y aquello. Eso es lo que -como decía hoy- toma en cuenta el exportador local.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la visita de la delegación empresarial y la información que nos ha brindado. Creo que hemos tenido un activo y dinámico intercambio de opiniones. La Comisión va a seguir trabajando en este tema y próximamente nos volveremos a poner en contacto a efectos de ver cuáles son los avances producidos tanto por parte de ustedes como de nosotros y de las autoridades de Gobierno competentes.

Muchas gracias y hasta pronto.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 13 y 24 minutos.)